

11-11-1988

The Intendant, the Merchants, and Free Trade in Louisiana, 1778-1788

Brian E. Coutts

Western Kentucky University, brian.coutts@wku.edu

Follow this and additional works at: http://digitalcommons.wku.edu/dlps_fac_pub



Part of the [Economic History Commons](#), and the [Economic Policy Commons](#)

Recommended Repository Citation

Coutts, Brian E., "The Intendant, the Merchants, and Free Trade in Louisiana, 1778-1788" (1988). *DLPS Faculty Publications*. Paper 40.

http://digitalcommons.wku.edu/dlps_fac_pub/40

This Presentation is brought to you for free and open access by TopSCHOLAR®. It has been accepted for inclusion in DLPS Faculty Publications by an authorized administrator of TopSCHOLAR®. For more information, please contact todd.seguin@wku.edu.

EL INTENDENTE, LOS COMERCIANTES Y EL COMERCIO LIBRE
EN LUISIANA, 1778-1788

"Presented at the International Congress on Charles III
and the South of the United States"

La Rábida, Spain
November 11, 1988

BY Brian E. Coutts
Asst. Professor

TRANSLATION BY
Aldofina V. Simpson
Asst. Professor

En medio de la destrucción efectuada por el segundo huracán que abatió a Nueva Orleans en menos de un año, Martín Navarro, el Intendente de Luisiana, hizo un brillante diagnóstico sobre la indisposición general de la cual padecía la colonia de Luisiana. Este escrito se titula <<Reflexiones sobre el estado actual de la Provincia de la Luisiana.>> En este extraordinario documento, Navarro examinó la historia completa del tráfico comercial en la Luisiana, analizó las causas de su actual decadencia y ofreció una <<receta>> para la futura prosperidad comercial de la colonia.¹

Navarro afirmó que el comercio de la Luisiana era escaso y se conducía de una manera dañina y gravosa, tanto para la colonia como para el Rey. Su remedio era simple -- el acrecentamiento de la población y el libre tráfico comercial para la colonia. Él mantuvo que bajo la posesión de un soberano, cuyas leyes no estuviesen opuestas al comercio libre, la Luisiana llegaría a ser en poco tiempo la más útil y la mejor establecida de las provincias en América.²

Con la firme creencia de que el aumento de la población y el comercio libre absoluto representaban las puertas para la prosperidad futura de la colonia, el énfasis de Navarro yacía sobre este último punto. El añadió que un comercio bien establecido era indispensable para producir el acrecentamiento de la población y que cualquier dilación en adoptarlo, inevitablemente resultaría en decadencia para los pocos habitantes del lugar. Un comercio próspero, él creía, atraería a un número considerable de inmigrantes de colonias con menos oportunidades. El interés propio y la oportunidad de mejorar la fortuna atraerían a personas de lugares más remotos.

Volviendo al tema comercial, él protestó que la provincia sufría bajo el peso de un sistema demasiado proteccionista. A pesar de grandes desembolsos por la Corona y de edictos y regulaciones numerosas, los campesinos se encontraban sin aperos de labranza y los comerciantes sin mercancías. Lo que se necesitaba era un librecomercio que facilitase estos artículos y suministrase un mercado para las exportaciones de la colonia.

Navarro concluyó su largo memorial reiterando que el comercio libre daría lugar a la prosperidad de la provincia de Luisiana. Esto restringiría a naciones extranjeras, particularmente a los Estados Unidos, de absorber las ventajas comerciales de la colonia, fomentaría el acrecentamiento de la población y además, crearía una barrera humana entre los norteamericanos y el centro de Nueva España.³

Navarro envió sus <<Reflexiones>> a la Corona, junto con una carta en la cual se excusaba por sus frases <<mal coordinadas>>. El añadió que el estado de guerra que existía le había prohibido enviarlo [el memorial] directamente al Gobernador, Bernardo de Gálvez, que se hallaba ausente en maniobras de guerra. Al no recibir respuesta, Navarro envió un plan más detallado, explicando cómo su proposición de un librecomercio comercial se podría poner a efecto.⁴

Este segundo memorial, titulado <<Circunstancias baxo las quales convendrá establecer el comercio de la Provincia de la Luisiana,>> incluye catorce proposiciones para establecer un comercio favorable y equitativo para la colonia. Al igual que en su previo documento, él defendía un tráfico libre con Europa

y sus colonias en las Indias Occidentales. Las exportaciones de Luisiana podrían ser enviadas directamente a puertos franceses, con la única excepción del tabaco, cuya exportación estaría limitada a aquellas ocasiones en las cuales los sobrantes no eran requeridos para Nueva España.⁵

Navarro remitió su segunda proposición, con una carta adjunta dirigida al Ministro José de Gálvez, el día 20 de julio de 1781. En su carta, él continuaba opuesto al límite del comercio con puertos franceses exclusivamente. Basaba él su opinión en la desastrosa historia del comercio entre Francia y Luisiana antes de 1763. Observó que el comercio de Luisiana aumentó mucho más rápidamente durante los quince años que siguieron a 1763, cuando se permitía la navegación libre por el [río] Mississippi, que durante los previos treinta y cinco años de dominación francesa. El consideraba ilógico el creer que limitar el comercio con Francia traería la prosperidad a la provincia.⁶

La anexación de Panzacola a la provincia hacía imperativo, él insistió, que existiese un tráfico libre y abierto, ya que eso era indispensable para abastecer a los indios. Sin esto, el gobierno se vería obligado a concederles regalos anuales, lo cual absorbería la mayor parte del situado anual. Además, si los abastecimientos no llegaban a tiempo, cosa común con el situado, la paz de la provincia correría peligro. El no llevar a cabo sus proposiciones, concluyó Navarro, significaría que Luisiana quedaría relegada a ser como uno de los antiguos presidios de la Florida.

Mientras Navarro dirigía sus memoriales a la Corona, Gilberto

de Maxent, el suegro del Gobernador Bernardo de Gálvez, estaba en Madrid tratando de negociar un contrato personal y obtener un monopolio sobre el comercio con los indios de Luisiana y la Florida Occidental. Maxent tuvo una audiencia privada con José de Gálvez el 4 de octubre de 1781, en la cual hizo una serie de proposiciones sobre el establecimiento de librecambio comercial en Luisiana.⁷

Tomando en consideración las sugerencias de Maxent y Navarro, José de Gálvez comenzó a formular la nueva política comercial para la Luisiana. El resultado fue titulado la <<Real Cédula Concediendo Nuevas Gracias para el Fomento del Comercio de la Luisiana>> fechado el 22 de enero de 1782. Este código comercial constituyó la base bajo la cual se rigió Luisiana hasta 1794.⁸

La cédula ampliaba los artículos 48, 49, y 50 del <<Reglamento del Comercio Libre a Indias>> de 1778. Concedía diez años de gracia durante los cuales Luisiana podía traficar directamente con ciertos puertos de Francia. Adicionalmente, permitía el comercio entre Luisiana y las Indias Occidentales Francesas en casos de extrema urgencia. El Intendente decidiría lo que constituía una <<extrema urgencia.>> Se concedió el comercio libre entre Luisiana y ciertos puertos designados en España, al igual que se permitía el comercio con la Habana y otras posesiones españolas de la América bajo pago de un modesto 2% de derechos. Los derechos de importación de Francia a Luisiana y exportación de Luisiana a Francia consistirían de un 6%. Finalmente, para cobrar y regular estos derechos, el Gobierno propuso el establecimiento de una Administración de

Reales Rentas en ambas ciudades de Nueva Orleans y Panzacola.

Tres artículos adicionales concedían exención a los comerciantes de Luisiana para fomentar la agricultura e industria en la colonia. Un período de diez años de gracia permitía la libre importación de esclavos. A los comerciantes se les concedía el privilegio, por dos años, de comprar buques en naciones extranjeras y regresar con sus cargas a Nueva Orleans o Panzacola. La cédula se pondría en efecto inmediatamente después de firmado un tratado de paz definitivo entre España e Inglaterra.⁹

El resto de este escrito se dedica a analizar el impacto que esta cédula ejerció sobre el comercio de Luisiana, tanto en sus importaciones como las exportaciones, al igual que su influencia sobre la creación de prósperas firmas mercantiles.

EL COMERCIO DE EXPORTACION

La economía de Luisiana de 1780 estaba basada casi exclusivamente en la exportación de productos agrícolas y forestales, al igual que de pieles y cueros cambiadas a los indios. El Cuadro 1 detalla el valor relativo de los cuatro sectores económicos más importantes de exportación: añil, tabaco, maderas, y pieles y cueros. El año 1784 se ha escogido como ejemplo porque es uno de los pocos años para el cual existen informes detallados sobre los cargamentos que partían de Nueva Orleans. Es, también, el primer año en que el verdadero impacto de la Cédula de 1782 puede ser apreciado ya que las estipulaciones de la cédula no pudieron ponerse a efecto hasta la ratificación del tratado de paz entre España e Inglaterra en 1783.

CUADRO 1

EXPORTACIONES DE LUISIANA EN 1784

PRODUCTO	VOLUMEN	PRECIO	VALOR EN REALES	VALOR EN PESOS
Áñil, primera clase	94.516 lbs.	6r. @ 1b.	567.096	70.887
segunda clase	24.597 lbs.	5r. @ 1b.	122.985	15.373p. 1r.
tercera clase	19.201 lbs.	3r. @ 1b.	57.603	7.200p. 3r.
TOTAL				93.460p. 4r.
Tabaco, en andullos	607.668 lbs.	80r. @ quintal	486.036	60.754p. 4r.
Tabaco, en rama	77.907 lbs.	64r. @ quintal	49.860	6.232p. 4r.
TOTAL				66.987p.
Pieles y cueros				
Gamuza al pelo, primera clase	137.985 lbs.	1½r. @ 1b.	206.977½	25.872p. 2r.
Gamuza al pelo, segunda clase	51.437 lbs.	3/4r. @ 1b.	38.578	4.822p. 2r.
Gamuza pasadas, primera clase	69.706 lbs.	2½r. @ 1b.	174.265	21.783p. 1r.
Gamuza pasadas, inferior clase	29.396 lbs.	1r. @ 1b.	29.396	3.674p. 4r.
Piel de Oso, primera clase	27 pieles	5r. @ piel	1.845	230p. 5r.
Puma	306 lbs.	1r. @ 1b.	306	38p. 2r.
Nutria	401½ lbs.	3r. @ 1b.	1.245	155p. 6r.
Comadreja	348½ lbs.	1r. @ 1b.	348½	43p. 4r.
Búfalo	27 pieles	3p. @ piel	648	81p.
Castor, primera clase	5.096 lbs.	6r. @ 1b.	30.576	3.822p.
Castor, segunda clase	2.086 lbs.	3r. @ 1b.	6.258	782p. 2r.
TOTAL				61.305p.
Maderas y Tablas				
Ciprés para casas	267.077 pies	½r. @ pie	133.538½	16.942p. 3r.
Cajas de cedro para azucar	50.933 cajas	4r. @ caja	203.732	25.469p.
Tejas de madera (cedro)	1.138.400 tejas	24r. @ 1.000	27.322	3.415p.
Tablas, 10 pies	14.289 tablas	1½r. @ tabla	21.583	2.697p. 6r.

CUADRO I

PRODUCTO	VOLUMEN	PRECIO	VALOR EN REALES	VALOR EN PESOS
Tablas, 12 pies	32.338 tablas	2r. @	64.676	8.048p. 4r.
Tablas, 18 pies	100 tablas	4r. @	400	50p.
Tablas, 20 pies	707 tablas	4½r. @	1.717½	214p. 7r.
Tablas, 25 & 26 pies	1.216 tablas	5r. @	6.080	760p.
Palos para buques	3.850 pies	3r. @	11.550	1.443p. 6r.
Masteleros para buques	6.593 pies	3r. @	19.779	2.472p. 3r.
Duelas de roble	44.000 duelas	160r. @	7.000	800p.
TOTAL				<u>62.429p. 5r.</u>
<u>Viveres</u>				
Atroz	16.782½ arrobas	5r. @	83.912½	10.489p.
Sebo	165 quintales	80r. @	17.600	2.200p.
Sasafras	8.300 lbs.	28r. @	2.324	290p. 4r.
Guisantes/Frijoles	1.218 arrobas	2r. @	2.436	304p. 4r.
Jamon	2.082 lbs.	1½r. @	3.123	390p. 3r.
Carne salada	1.400 lbs.	72r. @	561½	70p. 2r.
Tocino	400 lbs.	12r. @	192	24p.
Manteca de cerdo	500 lbs.	20r. @	400	50p.
TOTAL				<u>13.818p. 5r.</u>
<u>Varios</u>				
Alquitran	3.111 barriles	2p. @	49.776	6.222p.
Brea	1.860 barriles	4p. @	59.520	7.440p.
Viperina	14.175 lbs.	48r. @	5.794	724p. 2r.
Suelas para calzado	3.045 lbs.	1r. @	3.045	380p. 5r.
Cordovanes	25 docena	64r. @	1.600	200p.
Semillas de añil	1.584 lbs.	3r. @	4.742	594p.
TOTAL				<u>15.560p. 7r.</u>
VALOR TOTAL DE EXPORTACIONES EN 1784				<u>313.561p. 5r.</u>

FUENTES:

Libro de Registros de Salidas, 1784, AGI. PC. 637; Tarifa del Derechos del seis por ciento sobre efectos y frutos que salgan de esta provincia, preparado por Martín Navarro, 10 de mayo, 1782, AGI y SD. 2665; Tarifa para la exacción del seis por ciento sobre los efectos de importación que vengan a este Río..., Ibid.; Libro de cargo y data de esta Administración de Res. Rtas. de la Provincia de la Luisiana, AGI. PC. 637.

Como puede apreciarse, el añil era decididamente la exportación principal en 1784, seguido por el tabaco, maderas, y pieles. Estos cuatro sectores constituían siete octavos de todo lo exportado de Nueva Orleans. El valor total del comercio de exportación fue 313.562 pesos. Esta cifra no incluye el valor de productos europeos re-exportados desde Nueva Orleans a la Habana y otros puertos del Caribe; ni incluye el valor del palo de Campeche importado de Nueva España para ser re-exportados a Francia.

El Cuadro 1 también sugiere casi una ausencia total de productos manufacturados para la exportación. La mayor parte de la exportación consistía de materias primas o productos sin procesar. La única excepción era una pequeña cantidad de suelas para calzado y maderas a medio procesar, particularmente las cajas para el azúcar. Entre 1782 y 1788 sólo unas pocas industrias operaban en Luisiana y éstas producían para el consumo local. Permisos fueron concedidos para el establecimiento de una fábrica de sogas. Una pequeña fábrica de rapé estaba en operación en 1786; y una licencia, no concedida por la Corona, fue solicitada para establecer una cervecería.¹⁰

Entre 1784 y 1788 el valor de todas las exportaciones se duplicó a 660.000 pesos. Según una estimación hecha por Navarro en 1789, el valor del añil se alzó a 325.000 pesos, el tabaco a 85.000 pesos, maderas y tablas a 85.000 pesos y pieles a 115.000 pesos. Sin embargo, otras evidencias sugieren que Navarro estimó excesivamente el valor del añil mientras que depreció el valor del tabaco. No obstante, un cien por ciento de aumento en el valor de la exportaciones en menos de cuatro años demuestra el impacto de la Cédula de 1782.¹¹

El Cuadro 2 ilustra la dirección del comercio de exportación entre los años 1783 y 1785. El tráfico entre Nueva Orleans y Santo Domingo recibió el mayor impacto de la Cédula. Santo Domingo servía como el mercado principal para la mayoría de los productos de maderas y víveres, con excepción de abastos para navíos y cajas para azúcar que estaban destinadas a La Habana, Veracruz y Campeche. A pesar del gran número de navíos ocupados en esta actividad, estas naves consistían generalmente de pequeñas balandras y goletas. El valor relativo de las exportaciones llevadas a bordo de 65 embarcaciones dirigidas a las Indias Occidentales Francesas en 1785 fue menor que el valor de las mercancías llevadas por los 5 ó 7 buques que navegaban anualmente a Francia.

EL COMERCIO DE IMPORTACION

La Real Cédula de 1782 concedió a los habitantes de Luisiana una latitud commercial virtualmente desconocida en el imperio español. Además del comercio con La Habana, autorizado en 1770, y Nueva España autorizado por el Reglamento de 1778, la cédula concedía un intercambio directo con ciertos puertos designados en Francia, donde residían cónsules españoles. También autorizaba el comercio, en casos de urgencia, con las Indias Occidentales Francesas. Finalmente, bajo licencia especial, le permitía el comercio con algunos puertos neutrales incluyendo a Jamaica y Londres. Para fomentar el desarrollo de esta actividad, la cédula concedió unos derechos extremadamente liberales de 2% sobre efectos importados de España y la América Hispana; un 6% de derechos sobre importaciones provenientes de puertos extranjeros aprobados. Si el interés principal de la cédula era proporcionar

CUADRO 2

SALIDAS DE BUQUES DE NUEVA ORLEANS A PUERTOS EXTRANJEROS
1783-1785

DESTINOS	1783	1784	1785	TOTAL
<u>INDIAS OCCIDENTALES FRANCESAS</u>				
Guarico (Haití)	44	38	51	133
Puerto Príncipe	15	9	9	33
Cayos de San Luis (Haití)	1	1	2	4
Martinique	--	--	1	1
San Marcos (Haití)	--	--	2	2
TOTAL	<u>60</u>	<u>48</u>	<u>65</u>	<u>173</u>
<u>INDIAS OCCIDENTALES ESPANOLAS</u>				
La Habana	54	31	39	124
<u>NUEVA ESPAÑA</u>				
Campeche	7	4	7	18
Veracruz	4	3	7	14
Tabasco	--	1	--	1
Laguna de Términos	--	2	1	3
Taotalapa	--	1	--	1
TOTAL	<u>11</u>	<u>11</u>	<u>15</u>	<u>37</u>
<u>INDIAS OCCIDENTALES INGLESAS</u>				
Jamaica	2	5	4	11
<u>FRANCIA</u>				
Burdeos	1	4	4	9
Marsella	1	1	--	2
El Havre	2	2	--	4
La Rochela	1	--	1	2
TOTAL	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>17</u>
<u>OTROS</u>				
Panzacola	--	--	1	1
Mobila	--	--	1	1
Londres	--	1	1	2
Desconocido	1	--	--	1
TOTAL	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>5</u>
TOTALS	133	103	131	367

FUENTE:

Libros de registros de salidas, 1783-1785, AGI. PC. 637.

un mercado para los productos de Luisiana y crear oportunidades para importaciones preferidas por sus habitantes, eso resultó en un éxito absoluto.¹²

Los puertos habilitados en Francia fueron Burdeos, Ruán, y Saint-Malo todos residencias de cónsules españoles. Sin embargo, poco después de haberse publicado la cédula, la cámara de comercio de la Rochela petitionó a José de Gálvez que añadiese ese puerto a la lista. Ellos indicaban que la Rochela era uno de los puertos principales de Francia, al mismo tiempo que tradicionalmente existía un larga historia de actividad comercial con Nueva Orleans durante la administración francesa de la colonia. Gálvez aprobó la petición y notificó a Navarro de su decisión de añadir ese puerto a la lista de puertos habilitados para el comercio con Luisiana.¹³

Una solicitud similar fue recibida por la Corona de parte de intereses comerciales en el Havre. Ellos protestaban que era imposible para grandes buques repletos de carga el descender por el río Sena desde Ruán. Al recibir esta petición el apoyo del cónsul español en Ruán, Gálvez, bajo real orden fechada el 4 de julio de 1785, designó el puerto de el Havre como uno de los puertos aceptables para el comercio con la Luisiana.¹⁴

Un año después, el vice-consul francés en Nantes escribió a Gálvez solicitando habilitación para dicho puerto. El indicaba que Nantes estaba en una localidad muy propicia para el comercio ya que se hallaba situado en el río Loira, que era navegable por 115 leguas río arriba. El creía que sería uno de los puertos más apropiados para el comercio directo con Luisiana y añadió que muchos de los habitantes de Luisiana eran procedentes de Nantes.¹⁵

El último cambio hecho en la lista de puertos habilitados con autorización para el comercio directo con Luisiana fue la eliminación de Marsella bajo real edicto fechado 4 de julio de 1785. Así que ya para 1786 los puertos franceses con autoridad para este comercio incluían a Burdeos, El Havre, Ruán, La Rochela, Nantes y Saint-Malo.¹⁶

El puerto que relució y resultó el más importante fue Burdeos. Entre 1783 y 1786 (ver el Cuadro 3) casi la mitad de todas las embarcaciones que llegaron de Francia procedían de Burdeos. Esto fue porque los comerciantes de Luisiana gozaban de buenas relaciones con las principales casas comerciales de esa ciudad y porque la región agrícola que rodeaba a Burdeos era una fuente excelente para los vinos y los víveres preferidos por los consumidores de Luisiana. En segundo y tercer lugar, y a larga distancia, estaban los puertos de la Rochela y el Havre, mientras que el comercio con Nantes, Ruán y Saint-Malo era insignificante.

Tan importante como la habilitación de puertos franceses para el comercio con la Luisiana fue el permiso concedido para el comercio directo con las Indias Occidentales Francesas. Autorizadas primeramente como caso de urgencia en 1782, la Corona concedió el permiso permanentemente bajo real orden de 7 de abril de 1785. Según datos en el Cuadro #3, 224 embarcaciones llegaron a Nueva Orleans procedentes de las Indias Occidentales Francesas entre 1783 y 1786, y casi 200 de estos venían de dos puertos principales en Santo Domingo francés, Guarico y Puerto Príncipe. Muchos productos de Marsella, al igual que de otros puertos no habilitados, entraban a Luisiana indirectamente a través de las islas francesas del Caribe.¹⁷

CUADRO 3

BUQUES LLEGANDO EN NUEVA ORLEANS, 1783-1786

<u>PUERTOS DE SALIDA</u>	<u>1783</u>	<u>1784</u>	<u>1785</u>	<u>1786</u>	<u>TOTAL</u>
<u>INDIAS OCCIDENTALES</u>					
<u>FRANCESAS</u>					
Guarico (Cabo Haitiano)	42	33	40	34	149
Puerto Príncipe	9	7	19	15	50
Martinique	1	3	--	1	5
Guadalupe	--	--	--	2	2
Cayos de San Luis (Haití)	1	3	1	7	12
Dominica	--	--	--	3	3
San Marcos (Haití)	--	1	2	--	3
TOTAL	<u>53</u>	<u>47</u>	<u>62</u>	<u>62</u>	<u>224</u>
<u>INDIAS OCCIDENTALES</u>					
<u>ESPAÑOLAS</u>					
La Habana	2	--	--	15	17*
<u>INDIAS OCCIDENTALES</u>					
<u>INGLESAS</u>					
Jamaica	2	1	--	8	11
<u>NUEVA ESPANA</u>					
Veracruz	--	--	--	5	5
Campeche	--	--	--	10	10
TOTAL	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>15</u>	<u>15</u>
<u>FRANCIA</u>					
Burdeos	3	--	4	6	13
Marsella	--	--	--	3	3
El Havre	1	--	2	2	5
La Rochela	--	2	1	3	6
Dunquerque	1	--	--	--	1
TOTAL	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>14</u>	<u>28</u>
<u>ESTADOS UNIDOS</u>					
Filadelfia	1	2	--	1	4
Ft. Pitt	1	1	--	--	2
Rhode Island	--	1	--	--	1
Carolina	1	--	--	--	1
TOTAL	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>8</u>

CUADRO 3

<u>PUERTOS DE SALIDA</u>	<u>1783</u>	<u>1784</u>	<u>1785</u>	<u>1786</u>	<u>TOTAL</u>
<u>OTROS</u>					
Mobila	--	--	--	2	2
Honduras	--	--	--	1	1
Londres	--	--	1	--	1
TOTAL	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
 TOTAL	 65	 54	 70	 118	 307

NOTAS:

Incluyen solamente buques sujeto a adeudo. *Es la razón las figuras para La Habana son muy bajas.

FUENTES:

Por los años 1783-1785, Libros de los registros de entrada, AGI. PC. 637. Por el año 1786, Libro del Mayordomo de Propios, AGI. PC. 564.

Los comerciantes de Luisiana podían también comprar legalmente productos de los Estados Unidos por medio de los comerciantes americanos en Guarico. Grandes cargamentos de harina fueron importados regularmente por comerciantes emprendedores de Nueva Orleans ya que resultaba mucho más económico que la harina de Francia o la harina de Veracruz. La competencia que los comerciantes norteamericanos ejercieron tuvo un impacto tan adverso sobre la venta de harina de Francia que el gobierno francés prohibió su importación en 1784. Sin embargo, los comerciantes de Nueva Orleans eludieron esta restricción encontrándose con los buques norteamericanos en el canal de las Bahamas y transfiriendo las cargas de harina a sus embarcaciones antes de proseguir hacia Guarico.¹⁸

El impedimento más serio para el comercio de importación según Navarro, consistía en que se le prohibía a extranjeros el vender mercancías en Europa bajo cartas de crédito, pagaderas en las Indias. Navarro consideró que esta ley, prohibida estrictamente por la Recopilacion, impedía ejercer expediciones para la trata de esclavos. Sin esta restricción, los comerciantes, asegurados de la buena fe de los colonos podrían utilizar su crédito en las colonias simpatizantes, comprando esclavos al crédito y vendiéndolos a los colonos de Luisiana a términos favorables. Este proceso sería beneficioso para toda la colonia, él escribió, ya que los colonos podrían obtener obreros a buenos precios, lo que estimularía la agricultura y proporcionaría más ingresos para la tesorería real. Al pesar de alegato tan persuasivo de Navarro, las restricciones sobre los créditos permanecieron en vigor.¹⁹

Navarro sugirió que Luisiana poseía el potencial económico de 1.400.000 pesos, cifra que él logró al sumar el valor de las exportaciones, 660.000 pesos en 1788, al situado más los fondos provistos para la compra del tabaco en este año, 740.000 pesos. Veinticinco navíos estuvieron en uso constante en el servicio general de la provincia, indicó él, para suplir a una población de 36.000 habitantes blancos y esclavos y de más de 100.000 indios. Además, reportó Navarro, cuatro buques arribaban anualmente de Francia y dos de Londres para comerciar con Panzacola y Mobila. Finalmente, él alegó que 10 cargamentos de esclavos procedentes de Jamaica eran introducidos anualmente en Nueva Orleans. Por éstas y otras razones él disputaba con gran fuerza la contención hecha por algunas autoridades españolas de que el comercio con Luisiana era de poca consecuencia.²⁰

Aunque pudiésemos discutir con sutileza las ideas económicas de Navarro, es obvio que el comercio con Luisiana era muy superior de lo que se suponía. Ciertamente, existían buenas oportunidades para negociantes emprendedores.

LOS COMERCIANTES

Un buen entendimiento del comercio que existía alrededor de los años 1780 por necesidad requiere alguna discusión sobre el papel que hacían algunos negociantes de Luisiana. No obstante las extravagantes reclamaciones hechas por Diego de Gardoquí en 1790, de que el comercio de Luisiana estaba totalmente en manos de extranjeros, eso no era el caso. La característica liberal de la Cédula de 1782 favorecía el fomento de numerosas compañías

mercantiles en Nueva Orleans. Esto se realizó a pesar de dificultosos problemas, de una ruinoso inflación, la depreciación de la moneda y unas condiciones del mercado dudosas.

Es difícil trazar un esbozo de un comerciante típico o de una compañía mercantil que operaba en Luisiana en 1780, ya que algunos eran franceses, otros españoles o ingleses; algunos eran inmigrantes recién llegados y otros miembros de familias criollas antiguas. Si se pudiese hacer un boceto, éste describiría posiblemente a un comerciante al por mayor de Nueva Orleans, en sociedad con algún capitán dueño de su embarcación, probablemente un bergantín. El comerciante contribuiría la mayor parte del capital y el capitán proveería su buque y su labor y las ganancias se dividirían equitativamente entre ambos.

Algunas otras observaciones pueden añadirse. Ninguno de los principales comerciantes de Nueva Orleans en la década de 1780 ocupaba un puesto en el Cabildo. Si esto era debido a motivos personales o por la falta de puestos disponibles, puede argüirse. Indudablemente, la cuestión del dinero no plantaba problema, ya que muchos de los comerciantes eran mucho más prósperos que la mayor parte de los miembros del Cabildo. El hecho de que los colonos controlasen totalmente el Cabildo por más de 30 años refleja su carácter más o menos moribundo. Por otra parte, casi todos los principales comerciantes servían como oficiales en la milicia de Nueva Orleans.

La tremenda expansión del comercio según la valoración de derechos sobre importaciones y exportaciones entre los años 1782 a 1788 ascendió de 86.636 reales a 500.000 reales y dió lugar

a la proliferación de comerciantes y compañías mercantiles que operaban desde Nueva Orleans.²¹ A pesar de la casi total carencia de registros de estas compañías durante este período, es posible observar las actividades de varias de ellas por medio de las listas de carga y de derechos, registros notariales, judiciales y algunos registros civiles. El Cuadro 4 describe a los principales importadores en 1784 y 1786 y el Cuadro 5 denota los principales exportadores en 1784. A continuación es un perfil de tres de los principales comerciantes a mediados de la década de 1780.

JUAN BAPTISTA MACARTY

Macarty era uno de los principales negociantes en Nueva Orleans entre los años 1780 a 1790. Nacido en 1751, era natural de esa ciudad, hijo de un oficial del ejército colonial francés, Barthelemy Daniel Macarty, que vino a Luisiana con su hermano, Jean Jacques Macarty, en 1732.²²

La fortuna de la familia parece haber prosperado con la llegada de los españoles, ya que Juan contrajo un matrimonio muy favorable con una hija de otra familia criolla prominente, Heloise Fazende. La pareja compró una casa en una calle adyacente a la calle Conti, a cinco puertas del Intendente Martín Navarro. Macarty se unió a la milicia de Nueva Orleans a una edad joven y sirvió activamente durante veinticinco años llegando a adquirir el grado de capitán.²³

Aunque no se sabe con exactitud la fecha en la cual Macarty se estableció como comerciante, ya para 1778 sus negocios habían

prosperado gran cosa y era él propietario de un vasto terreno a lo largo de río Mississippi. Esta propiedad fue comprada de un tal M. Le Breton, más poseía él seis esclavos. Es posible que enlaces de familia muy favorables hayan servido de ayuda, ya que su hermana Marie Celeste Elenore, estaba casada con el Gobernador Esteban Miró.²⁴

Ya para 1784 él era el principal importador de productos para Nueva Orleans y uno de los exportadores mas grandes de añil para Burdeos. El también exportaba productos madereros a La Habana y Guarico. Gozaba Macarty de muy buenas relaciones de negocios con los Hermanos Pecholier, una prominente firma mercantil de Burdeos a quien él regularmente consignaba su añil y otras cargas. Al igual, acostumbraba él enviar cajas para azúcar a La Habana en sus dos bergantines, el Gálvez y el Hércules, y también arroz, frijoles y carnes.²⁵

Macarty fue uno de los primeros negociantes en Nueva Orleans que estableció contactos con comerciantes de Nueva York y Filadelfia. Tan reciente como 1784, ya él conducía negocios con Nicolas Law y Cía. de Nueva York. En una empresa en común él envió un cargamento de cajas para azúcar hacia La Habana para ser vendido allí. Después la carga consistía de café, azúcar y cacao para Filadelfia consignada a Low y Cía. y regresó a Nueva Orleans cargado de harina. Low y Cía. le avanzó fondos en Filadelfia para hacer reparaciones a su bergantín, Hércules, cuyo dinero Macarty pagó con remesas desde La Habana.²⁶

Macarty trató de establecer un comercio directo con Londres en 1785, pero en el viaje de regreso su buque cayo victima de

un corsario inglés. Con osadía, él dirigió su atención a sus negocios de importación de azúcar de La Habana en 1785. Después de una carrera afortunada, murió en Nueva Orleans el 10 de noviembre de 1808. Su triunfo fue/sin duda, debido a sus especulaciones con una gran variedad de productos diferentes, sus buenas relaciones comerciales con negociantes norteamericanos y franceses y su buena disposición a experimentar con distintos tipos de negocios.²⁷

PABLO SEGOND

Segond nació en Marsella en 1744, hijo de una importante familia de negocios. Emigró a Nueva Orleans en 1764 y se estableció como comerciante al poco tiempo, probablemente como agente de la firma comercial de su familia en Marsella.²⁸

Ya para 1770 estaba él bien establecido como comerciante, era fusilero en la milicia de Nueva Orleans y propietario de una casa en la calle Dumaine. Poco después, contrajo nupcias con Marie Connand, hija de otro comerciante. Ellos criaron a una familia de ocho hijos.²⁹

Para principios de los años 1780, Segond era uno de los más prósperos comerciantes de Nueva Orleans, ocupando el segundo lugar como importador y exportador de productos de y para Nueva Orleans. Un embarcador principal de pieles para Burdeos, Segond también enviaba cargas de tejas de madera, maderas primas y productos madereros a Jamaica y Guarico. El llegó a experimentar con un cargamento de ajíes de Tabasco a Santo Domingo en 1785.³⁰

Una gran parte de los negocios de Segond se hacían en conjunto con otros miembros de la familia de Marsella. Su

hermano José era un comerciante en Burdeos y otro miembro de la familia se hallaba bien establecido en Guarico. Fue mediante esta conexión que Segond estuvo implicado en el contrato original de Gilberto de Maxent de enviar en 1782 productos de los indios desde Marsella a Nueva Orleans, a bordo del buque de 200 toneladas, el Halcón, perteneciente a Segond. Como el embarque fue hecho conjuntamente con su hermano, que era francés, existía la duda si este viaje se encontraba dentro de los confines de la Cédula de 1782, la cual limitaba el comercio exclusivamente con los comerciantes españoles o de Luisiana. Aunque este cargamento claramente violaba el artículo número uno de la cédula, José de Gálvez lo autorizó. En vista de este incidente, Navarro prohibió en un futuro la concesión de licencias para viajes entre Marsella y Nueva Orleans.³¹

Navarro, subsiguientemente, inquirió si se le debía conceder permiso a Segond para continuar sus empresas comerciales en el Caribe y otros puertos designados en Europa. El opinaba que si José, el hermano de Segond, hacía tratos con las Indias Occidentales Francesas, no había forma de evitar que Pablo obtuviese cargamentos en el Santo Domingo francés y los enviase a Nueva Orleans. A pesar de estas implicaciones, Gálvez ordenó a Navarro el 11 de junio de 1786 que le permitiera a Segond sus actividades comerciales, restringiendo solamente los negocios con Marsella. Aún este mandato fue suspendido temporalmente en 1787 para permitir a Segond el recobrar bienes heredados de su padre y hacer regresar a sus hijos de Marsella, donde se educaban.³²

Segond sufrió pérdidas lamentables en el gran incendio de Nueva Orleans de marzo de 1788, el cual destruyó su casa, sus pertenencias y un almacén que contenía géneros de mercadería valuados a más de 190.000 pesos. Poco después, viajó él a España para oficialmente solicitar de la Corona un préstamo de 100.000 pesos para ayudarle a restaurar sus negocios. Ofreció como seguridad su patrimonio en Marsella y expresó que por más de veinte años él había recibido en Luisiana a navíos registrados y que uno solo de ellos contribuía más de las tres cuartas partes de todos los derechos pagados en Luisiana en un año.³³

Parece improbable que la petición de Segond hubiese obtenido buenos resultados. Aparentemente, él pudo reestablecer sus operaciones mercantiles en 1790, pero nunca a los niveles alcanzados previamente. Una carta de M. Orillard, comerciante de Nantes, a Maby Desmontis, fechada el 11 de mayo de 1792 infiere que la compañía continuaba sus operaciones bajo el nombre de Segond e Hijo. Dicha carta instruía a Desmontis a preparar un pequeño cargamento de añil, arroz, o maderas para Francia, todos los arreglos corrían por Segond e Hijo y recomendaba expedir los negocios lo más rápidamente posible para aprovechar el cambio de moneda favorable que existía y teniendo en vista de las precarias condiciones políticas en Europa.³⁴

CIA. REAUD Y FORTIER

Es ésta, tal vez, la firma mercantil de Nueva Orleans más próspera en la década de 1780. Ya para 1786 se habían establecido como los principales comerciantes de Nueva Orleans. Los dos socios

iniciales eran Alexo Reaud y Miguel Fortier aunque otros socios se habían agregado a la firma después.

Poco se sabe sobre Reaud, que parece haber sido natural de Francia. En 1778 era un comerciante al por mayor y vivía en la calle Real, contiguo a Andre Jung y Jean Nicolas Poupet, ambos comerciantes.³⁵

Fortier era hijo de una familia criolla muy distinguida. Su padre, también llamado Miguel, fue de los primeros inmigrantes a Luisiana, procedente de Saint-Malo. El servía como armero principal de las fuerzas francesas situadas en Luisiana. El hijo, Miguel, nació en Nueva Orleans en 1750. En 1778 se hallaba establecido como buen comerciante, estaba casado con Marie Durel y era padre de dos hijos. Lugarteniente en la milicia de Nueva Orleans, él y su familia residían en la calle de Santa Ursula, junto con seis esclavos.³⁶

La sociedad entre Reaud y Fortier fue establecida poco después de ser proclamada la Cédula de 1782 y ya ellos hacían negocios en abril de 1783 cuando un buque de Reaud y Fortier, el Espíritu Santo, partió de Burdeos rumbo a Nueva Orleans. Fuertes vientos lo forzaron a hacer escala en Guarico antes de proceder a Balize. Allí la embarcación sufrió graves daños, principalmente a la quilla, al encontrarse con tormentas severas.

El 25 de septiembre de 1783 la compañía le compró a Santiago Dupuy un navío, el Hazard. Dupuy lo había adquirido originalmente en Burdeos. Al mismo tiempo, el 11 de septiembre de 1783 la compañía obtuvo de Navarro una licencia para traer otro buque de Francia.³⁷

A pesar del temprano desarrollo de una flota, mucho más adelante que sus competidores, la compañía quedó casi insolvente en 1784 cuando la más reciente embarcación comprada en Francia, el Thetis, se fue a pique en la desembocadura del río Mississippi, en un viaje procedente de Guarico y con un cargamento de productos franceses y esclavos. Cinco esclavos murieron y la mayor parte de la carga recibió daños. Además, el costo de las reparaciones al buque, provisiones y manutención de los esclavos y raciones para la tripulación, ascendió a 11.002 pesos.³⁸

Este retroceso fue recuperado en parte por las buenas ganancias recibidas por un cargamento de añil para el Havre el 8 de enero de 1784 y un cargamento de maderas, tejas de madera y productos madereros a Guarico a bordo de la fragata San Miguel.³⁹

El año 1785 fue sobresaliente para la compañía. En ese año sólo la firma transportó arroz y duelas de toneles a Puerto Príncipe en el Margarita; maderas, arroz, y tejas de madera a Guarico en la balandra Júpiter; pieles para Burdeos en el Thetis, recientemente reparado; y un segundo cargamento de pieles a Burdeos en el bergantín Don Quixote; un segundo viaje del Margarita, esta vez a Guarico con un cargamento de maderas, productos madereros, tejas de madera; y tres embarques adicionales de maderas, dos a Guarico y uno a Puerto Príncipe.⁴⁰

Indudablemente que para 1786 la compañía Reaud y Fortier estaba establecida como la principal firma mercantil de Nueva Orleans. Su éxito, allegado en tan poco tiempo aparentemente

fue el resultado de combinar uno o dos embarques de pieles cada año a Francia y comprar géneros franceses para revenderlos en Nueva Orleans; y de enviar numerosos pero más pequeños cargamentos de productos madereros hacia las Indias Occidentales Francesas, donde existía un buen mercado y un cambio favorable de la moneda.

Se ignora por cuánto tiempo después de 1788 continuó la compañía su prosperidad. Fortier, al menos, era sumamente rico en 1802 cuando el Prefecto Pierre Laussat lo nombró al consejo municipal francés. Murió él en 1819.⁴¹

CONCLUSION

Al tratar de evaluar las consecuencias de la Real Cédula de 1782, es posible llegar a dos conclusiones. Primeramente, desde el punto de vista colonial, la eficaz administración del comercio por el Intendente proporcionó por primera vez a Luisiana una modesta prosperidad desde la cesión de la colonia por Francia en 1763. Esto se pudo efectuar por medio de dar estímulo al comercio y aceptar ciertas operaciones de carácter clandestino, siempre en la búsqueda constante de nuevos mercados para los productos de Luisiana. En 1788 todas las exportaciones de Luisiana habían encontrado buenos mercados en Francia, Inglaterra y las Indias Occidentales.

Segundo, desde el punto de vista metropolitano, el experimento con Luisiana resultó un fallo completo. España continuó absorbiendo los costos administrativos de una colonia cuyo comercio se realizaba casi exclusivamente con naciones extranjeras.

La única excepción a este cuadro sombrío fue la moderada expansión del sector mercantil en la misma Nueva Orleans, cuya prosperidad limitada se debía al resultado directo de la decisión de la Corona de permitir a los habitantes de Luisiana comprar navíos en países extranjeros sin pagar derechos e impuestos.

NOTAS

1. <<Reflexiones sobre el estado actual de la Provincia de la Luisiana>>, 29 de agosto, 1780 con Martín Navarro a José de Gálvez, #23, 24 de septiembre, 1780, AGI. PC. 633.

2. Ibid.

3. Ibid.

4. Navarro a José de Gálvez, #23, 24 septiembre 1780, AGI. PC. 633.

5. <<Circunstancias baxo las quales convendra establecer el comercio de la Provincia de la Luisiana>>, 20 de julio, 1781 con Navarro a José de Gálvez, #62, 20 de julio, 1781, AGI. PC. 633.

6. Ibid.

7. Gilberto Antonio de Maxent a El Rey, sin fecha, en Expediente Sobre Comercio de Luisiana, AGI. SD. 2667, Nos. 49-54.

8. Real Cédula Concediendo Nuevas Gracias Para Fomento del Comercio de la Luisiana, 22 de enero, 1782, Imprenta de Pedro Marín, AGI. PC. 569.

9. Ibid.

10. Actas de la Suprema Junta de Estado, Tomo 2, 1788, AHN, Estado.

11. Ver B. E. Coutts, <<Boom and Bust: The Rise and Fall of the Tobacco Industry in Spanish Louisiana, 1770-1790>>, The Americas, XLII, No. 3, 289-309; Navarro a Antonio Valdes, #2, Madrid, 13 de enero, AGI. SD. 2665, No. 274.

12. Real Cédula..., 22 enero 1782.

13. Expediente relativo el habilitación del puerto de La Rochela ..., AGI. SD. 2666, No. 520.

14. Real orden al Intendente de Luisiana, 4 de julio, 1785, AGI. SD. 2666, No. 199.

15. Manuel de Asprés a El Rey, Nantes, 10 de abril, 1786; Real orden al Intendente de Luisiana, 2 de julio, 1786; AGI. SD. 2667, Nos. 159 y 165.

16. Navarro a Sonora (José de Gálvez), #446, 11 de enero, 1787, AGI. SD. 2666, No. 219.

17. Real orden al Intendente de Luisiana, Aranjuez, 17 de abril, 1785, AGI. SD. 2667, No. 825.
18. Navarro a Sonora, #456, 7 de junio, 1784, AGI. SD. 2665, No. 70.
19. Navarro a Valdés, #26, 19 de diciembre, 1787, AGI. SD. 2665, No. 76.
20. Ibid.
21. Libro de cargo y data de esta Administración de Res. Rtas. de la Provincia de Luisiana, julio 1781 a junio 1785, AGI. PC. 637; Libros de la Administración General de Rentas, AGI. PC. 576; Navarro a Valdés, #43, 18 de febrero, 1788, AGI. PC. 633.
22. Stanley Arthur and G. C. Huchet de Kernion, Old Families of Louisiana, New Orleans, 1931, p. 332.
23. Censo de Nueva Orleans del mes de junio de 1778, AGI. PC. 191.
24. Ibid. y Old Families of Louisisiana, p. 332.
25. Libros de salidas, 1784, AGI. PC. 637.
26. John G. Clark, New Orleans 1718-1812: An Economic History, Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1970, p. 236-237.
27. <<Protesta de Juan Healy>>, 17 de enero, 1785, Judicial Records of the Spanish Cabildo, Louisiana State Museum, New Olreans, #78501171.
28. Pablo Segond a Señor, San Ildefonso, 26 de agosto, 1788, AGI. SD. 2667, No. 655.
29. Albert J. Robichaux Jr. Louisiana Census and Militia Lists, I: 1770-1789, German Coast, New Orleans, Below New Orleans, and Lafourche, New Orleans: Polyanthos Press, 1977, p. 12 y 16.
30. Libro de salidas, 1785, AGI. SD. 637.
31. Gilberto de Maxent a José de Gálvez, Marsella 13 de febrero, 1782, AGI. SD. 2666, No. 373.
32. Navarro a Sonora, #433, 25 de noviembre, 1786, AGI. SD. 2666, No. 452.
33. Pablo Segond a Senor, San Ildefonso, 26 de agosto, 1788, AGI. SD. 2667, No. 655.

34. Desmonti Letter, 1792, Department of Archives and Manuscripts, Louisiana State University, Baton Rouge.

35. Censo de 1778 en Robichaux, Louisiana Census and Militia Lists, p. 49; Laura L. Porteous, <<Index to the Spanish Judicial Records of Louisiana>>, Louisiana Historical Quarterly, XXIV, p. 850.

36. Arthur, Old Families of Louisiana, p. 44-45; Robichaux, Louisiana Census and Militia Lists, p. 64.

37. Porteous, <<Index>>, LHQ, XXI, p. 942-947, 1269 y 1275.

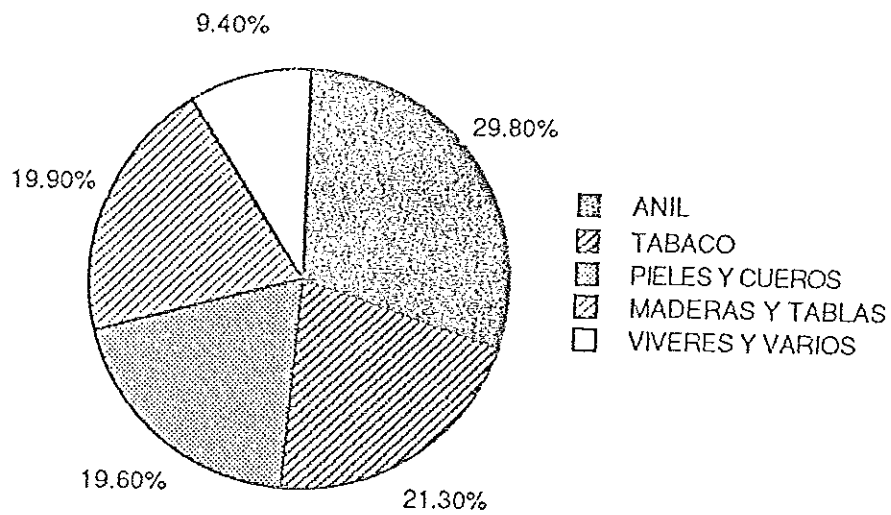
38. Porteous, <<Index>>, LHQ, XXIV, p. 850.

39. Libros de salidas, 1784, AGI. PC. 637.

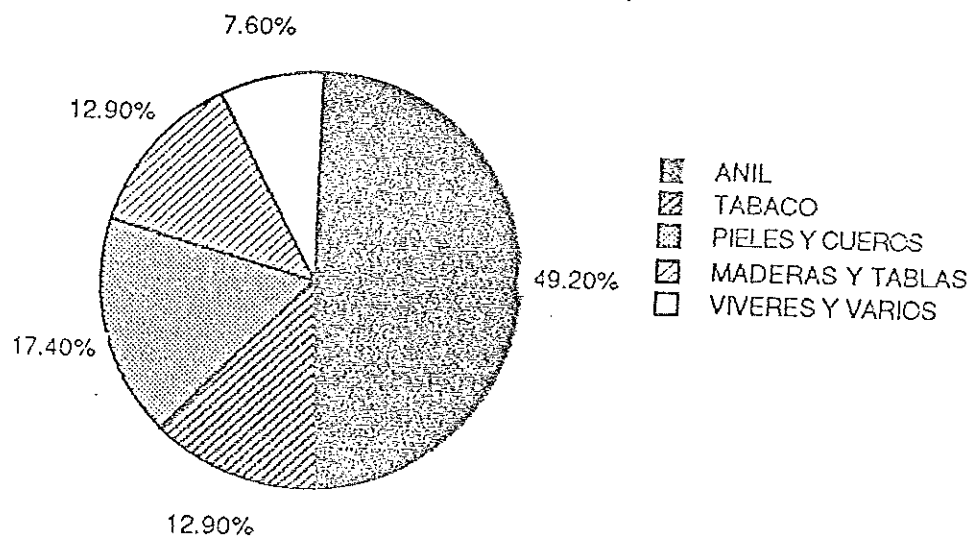
40. Libros de salidas, 1785, AGI. PC. 637.

41. Arthur, Old Families of Louisiana, p. 44-45.

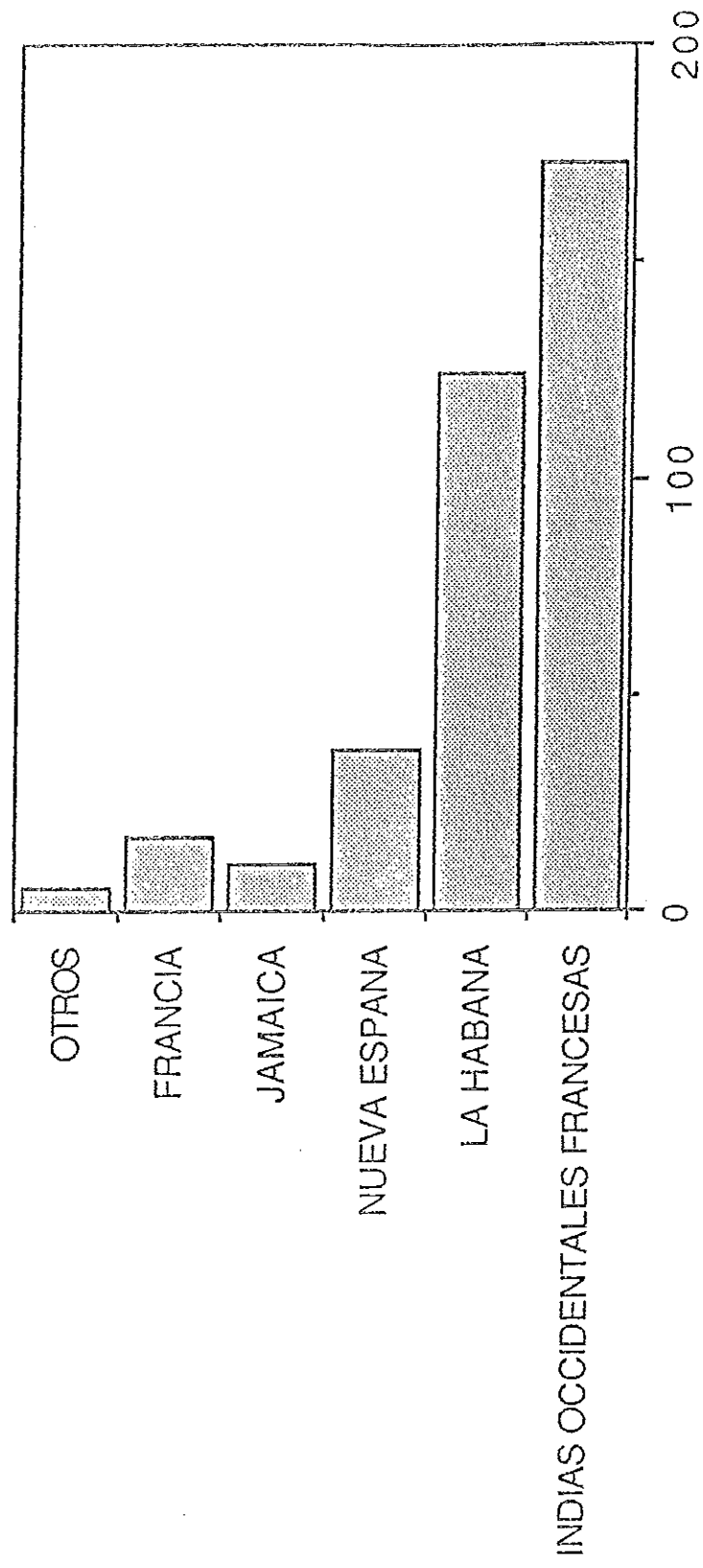
EXPORTACIONES DE LUISIANA, 1784



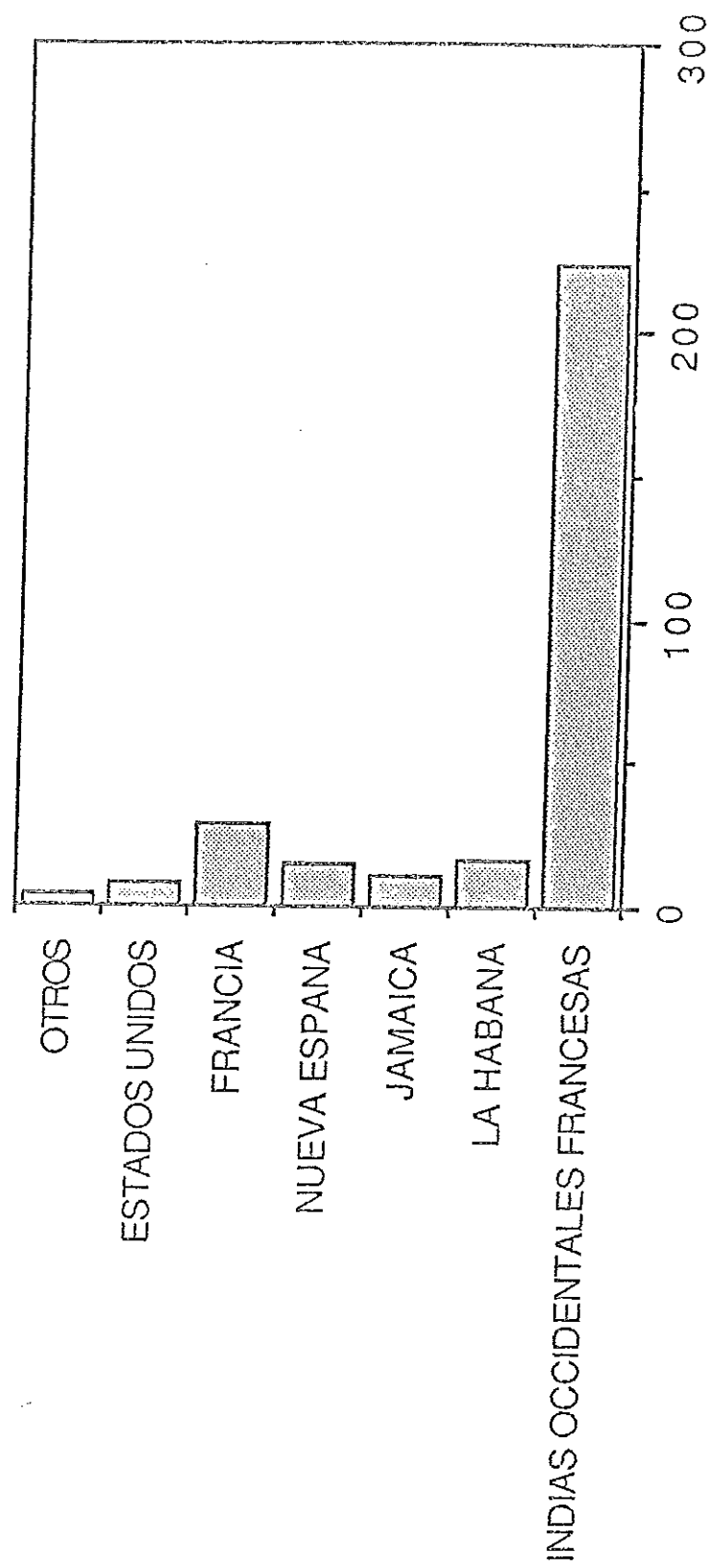
EXPORTACIONES DE LUISIANA, 1788



SALIDAS DE BUQUES DE NUEVA ORLEANS, 1783-1785



BUQUES LLEGANDO EN NUEVA ORLEANS, 1783-1786



CUADRO 4
PRINCIPALES IMPORTADORES

<u>1784</u>	
<u>COMERCIANTE</u>	<u>DERECHOS EN REALES DE PLATA</u>
1. JUAN BAPTISTA MACARTY	23.043
2. PABLO SEGOND	18.564
3. JUAN PAILLET	13.360
4. NARCISCO ALVA	12.840
5. JOSE ALEMAN	8.229
6. REAUD & FORTIER CIA.	8.051
7. JUAN BAPTISTA POAYFARRE	7.295
8. CARLOS VIVANT	6.108
9. ANTONIO CAVELIER	4.764
10. FRANCISCO MAYRONE	4.524

<u>1786</u>	
1. REAUD & FORTIER CIA.	37.226
2. VIVANT, DUCLOT & SOULIE CIA.	30.450
3. FRANCISCO BEAUFORD	26.969
4. PABLO SEGOND	20.042
5. ESTEVAN BARRE	18.175
6. JACOBO COQUELIN	17.267
7. JUAN B. SARPY	16.054
8. PEDRO BADIA	15.107
9. ANTONIO CAVELIER	14.713
10. SANTIAGO MONLON	13.809

NOTA:

Las cifras son basadas en los derechos pagados a la Administración de Reales Rentas en Nueva Orleans, 1784 y 1786.

FUENTE:

AGI. PC. 641.

CUADRO 5

PRINCIPALES EXPORTADORES, 1784

COMERCIANTE	VALOR EN REALES				TOTAL
	AÑIL	PIELES	MADERAS	ARROZ Y GRANOS	
JUAN SURIRAY	88.738	95.457	-----	-----	184.195
PABLO SECOND	5.418	105.397	-----	-----	110.815
VIENNE & HAMELIN CIA.	103.142	4.110	-----	-----	107.252
FRANCISCO BELISLE	105.977	-----	-----	-----	105.977
JUAN BATAILHEX	97.321	4.832½	-----	-----	102.153½
JEAN LAFITTE	54.412	27.078	-----	-----	81.490
MAURICE RONDINEAUD	395	60.603½	-----	-----	60.998½
GERONIMO LACHIAPELLE	48.174	-----	8.530	-----	56.704
REAUD & FORTIER CIA.	33.060	15.126	7.124	-----	55.310
LORENZO DELVAUX	44.166	-----	-----	10.710	54.876
ANTONIO AUGER	38.166	10.000	6.254½	-----	54.420½
JUAN B. MACARTY	24.822	-----	24.024	-----	48.846
JUAN B. POAYFARRE	-----	-----	26.922	19.810	46.730
MARCISO ALVA	2.340	13.710	10.286	15.942½	42.278½
JAIME JORDA	-----	40.003	-----	-----	40.003

FUENTE:

Libros de Salidas, 1784, AGI. PC. 637.